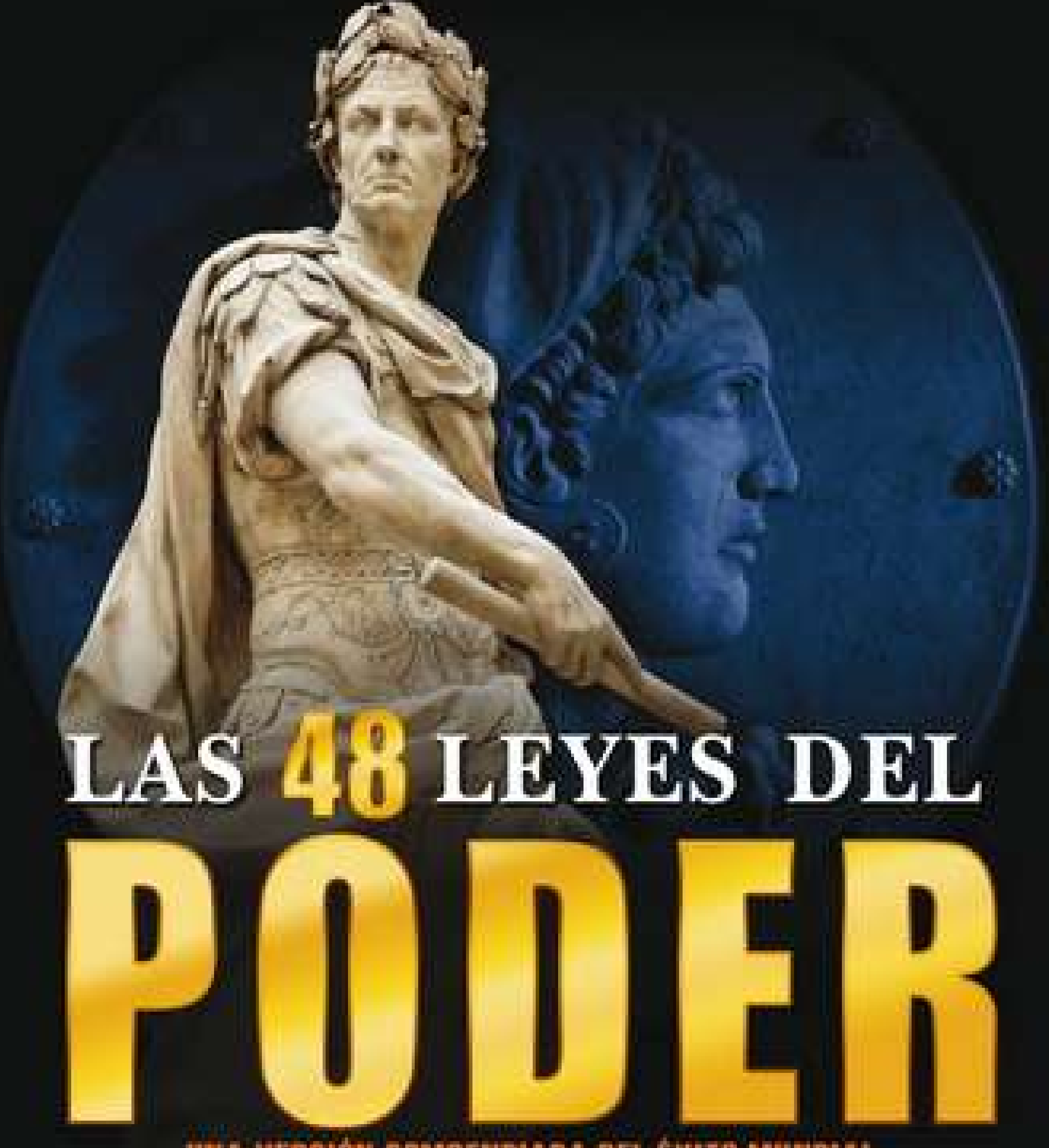
ROBERT GREENE
Una producción de Joost Elffers

GUÍA RÁPIDA DE



LAS 48 LEYES DEL PODER

UNA VERSIÓN COMPENDIADA DEL ÉXITO MUNDIAL

OCEANO

LAS 48 LEYES DEL PODER. ROBERT GREENE

Este libro audaz, artero, sagaz, inescrupuloso e instructivo, presenta la síntesis de una profunda investigación de las filosofías de grandes pensadores de la talla de Maquiavelo y Sun Tzu.

El término Poder se ha convertido en una palabra fuertemente evocadora, muchas veces con connotaciones negativas. En "Las 48 Leyes del Poder" se presenta el lado oscuro del Poder, con un estilo claramente Maquiavélico. Conocer las reglas que nos proponen Robert Greene y Joost Elffers para alcanzarlo, puede abrirnos los ojos y estar preparados para el entorno altamente competitivo en el que nos movemos.



LEY 1: NO ECLIPSAR A NUESTROS SUPERIORES

Hay que hacer que los que están por encima de uno se sientan lo suficientemente superiores. Aunque uno tenga deseos de complacerles o impresionarles, no hay que pasarse al demostrar las habilidades propias porque provocan el efecto contrario: inspirar miedo e inseguridad. Si conseguimos que nuestros jefes parezcan más brillantes de lo que son, llegaremos a las cimas del poder.



LEY 2: NO CONFIAR DEMASIADO EN LOS AMIGOS Y SABER UTILIZAR A LOS ENEMIGOS

No hay que fiarse nunca de los amigos -le traicionan a uno con mayor rapidez, porque sienten envidia con facilidad-. También se convierten en unos mimados tiránicos. Pero si se contrata a un antiguo enemigo será más leal que un amigo, porque tiene más que demostrar. De hecho, hay mucho más que temer de los amigos que de los enemigos. Si no se tienen enemigos, hay que encontrar la forma de granjeárselos.



LEY 3: OCULTAR LAS INTENCIONES

No debemos revelar nunca el objetivo detrás de nuestras acciones para mantener a la gente desconcertada y desinformada. Si no tienen ni idea de cuáles son nuestras intenciones, no pueden preparar una defensa. Hay que llevarles lo bastante lejos por el camino equivocado, envolverlos en humo, y para cuando se den cuenta de lo que nos proponemos será demasiado tarde.



LEY 4: DECIR MENOS DE LO NECESARIO

Si se intenta impresionar a la gente con palabras, cuanto más se dice, más ordinario se parece y menos se controla la situación. Incluso si se está diciendo algo banal, parecerá original si se expresa de una forma vaga, abierta y con aspecto de esfinge.

La gente poderosa impresiona e intimida diciendo poco. Cuanto más se dice, más posibilidades hay de soltar una tontería.



LEY 5: DEFENDER LA REPUTACIÓN CON LA VIDA (MUCHAS COSAS DEPENDEN DE ELLA)

La reputación es la piedra angular del poder. Sólo a través de la reputación se puede intimidar y ganar; una vez que se pierde, sin embargo, uno se vuelve vulnerable y blanco de ataques por todos los lados. La reputación debe ser algo inexpugnable. Siempre hay que estar alerta ante la posibilidad de un ataque, para defenderse antes de que ocurra. Mientras, hay que saber destruir al enemigo minando su propia reputación. Luego hay que tomar distancia y dejar que la opinión pública les lleve a la horca.



LEY 6: LLAMAR LA ATENCIÓN A TODA COSTA

Todo se juzga por la apariencia; lo que no se ve no tiene valor. Por lo tanto, no es bueno perderse entre la muchedumbre ni quedar en el olvido. Hay que destacar. Llamar la atención a toda costa. Hay que convertirse en un imán que atrae la atención porque parece más grande, más colorido, más misterioso que las masas tímidas y blandas.



LEY 7: CONSEGUIR QUE OTROS HAGAN EL TRABAJO Y LLEVARSE EL MÉRITO

Hay que utilizar la sabiduría, el conocimiento y el trabajo de los demás en beneficio propio. Este apoyo no sólo ahorra tiempo y energía, sino que produce un aura divina de eficacia y rapidez. Al final los ayudantes quedarán en el olvido y nosotros seremos recordados. Nunca debemos hacer nada que puedan hacer los demás por nosotros.



LEY 8: HACER QUE LOS DEMAS VENGAN A UNO (PONIENDO UN CEBO SI ES NECESARIO)

Si obligamos a los demás a actuar, se tiene el control. Siempre es mejor hacer que nuestro oponente venga hacia nosotros y que abandone sus propios planes en el camino. Hay que atraerle con ricas ganancias, y luego atacar. Nosotros tenemos las cartas.



LEY 9: GANAR A TRAVÉS DE LA ACCIÓN, NUNCA DE LA DISCUSIÓN.

Cualquier triunfo momentáneo obtenido por una discusión no es más que una victoria pírrica: el resentimiento y la animadversión que se crean son más fuertes y duraderas que cualquier cambio momentáneo de parecer. Tiene mucho más poder hacer que los demás cambien de opinión a través de las acciones, sin decir una palabra.

Hay que demostrar, no explicar de la misma manera. Si se engaña o se manipula a determinadas personas, pasarán el resto de su vida buscando venganza. Son lobos vestidos con la piel de oveja. Por lo tanto, es necesario elegir bien

las víctimas y los oponentes: nunca se debe ofender o engañar a la persona equivocada.



LEY 10: EVITE A LOS PERDEDORES Y LOS DESDICHADOS

La desdicha de los demás puede conducirlo a la muerte: los estados de ánimo son tan contagiosos y tóxicos como una enfermedad infecciosa. A menudo, los perdedores son los artífices de su propia desgracia y terminan por transmitirla a quien quiere ayudarlos. Evítelos y, en cambio, frecuente a individuos ganadores y felices.



LEY 11: HAGA QUE LA GENTE DEPENDA DE USTED

Para mantener su independencia, es indispensable que los demás lo necesiten. Cuando más confíen y dependan de usted, tanta más libertad tendrá. Haga que la gente dependa de usted para lograr su felicidad y prosperidad, y no tendrá nada que temer.

“Haga que la gente dependa de usted. Ganará más con tal dependencia que con la cortesía. Quien ha saciado su sed de inmediato le vuelve la espalda a la fuente, pues ya no la necesita.

Cuando la dependencia desaparece, también desaparece toda educación y después el respeto. La primera lección que la experiencia debería enseñarnos es la de mantener la esperanza viva pero nunca satisfecha, de modo que hasta un amo soberano nos necesite siempre.” (Baltasar Gracián, 1601-1658).

Una advertencia: no piense que, por depender de usted, su jefe lo querrá. Por el contrario, lo más probable es que lo odie y le tema. Pero, como dijo Maquiavelo, es mejor ser temido que amado. El temor es algo que se puede controlar, mientras que el amor es incontrolable. Depender de una emoción tan sutil y cambiante como el amor o la amistad sólo le generará inseguridad. Más vale que la gente dependa de usted por temor a las consecuencias de perderlo, que por el placer de su compañía.



LEY 12: UTILICE LA FRANQUEZA Y LA GENEROSIDAD EN FORMA SELECTIVA

Un gesto sincero y honesto compensará docenas de actitudes dictadas por la hipocresía y la falsedad. El gesto de franca y honesta generosidad hace bajar la guardia aun al individuo más desconfiado.



LEY 13: CUANDO PIDA AYUDA, NO APELE A LA COMPASIÓN O A LA GRATITUD DE LA GENTE, SINO A SU PROPIO INTERÉS

Si necesita recurrir a la ayuda de un aliado, no se moleste en recordarle el apoyo que usted le dio en el pasado, o sus buenas acciones. Lo pasado se ignora o se olvida. Si, en cambio, al formular su pedido de colaboración usted muestra elementos que beneficiarán a la otra persona y hace gran hincapié en ellos, responderá con entusiasmo a su solicitud, al detectar el beneficio que podrá obtener.



LEY 14: PRACTIQUE EL ESPIONAJE

Es de fundamental importancia saberlo todo sobre su rival. Utilice espías para reunir información valiosa que le permita mantener siempre una ventaja sobre él. Y mejor aún: haga usted mismo de espía. Aprenda a sondear con cuidado a la gente en corteses encuentros sociales. Formule preguntas indirectas para lograr que el otro revele sus intenciones y sus debilidades. Toda ocasión es buena para ejercer el arte del espionaje.

”La razón de que un soberano brillante y un sabio general conquisten al enemigo adondequiera que vayan, y de que sus logros sobrepasen a los del hombre común, es su conocimiento previo de la situación del enemigo. Ese "conocimiento previo" no pude obtenerse de los espíritus ni de los dioses, ni por analogía con hechos del pasado ni mediante cálculos astrológicos. Siempre debe obtenerse de hombres que conocen la situación del enemigo: de los espías.” (Sun-Tzu, El arte de la guerra, siglo IV a. C.)

En el ámbito del poder, su objetivo es ejercer un cierto grado de control sobre los hechos futuros.

La información es fundamental para ejercer el poder, pero, así como usted espía a los demás, debe saber que los demás lo espiarán a usted. Una de las armas más poderosas en la lucha por la información es, por lo tanto, la de suministrar información falsa. "La verdad es algo tan precioso que siempre debería estar custodiada por un séquito de mentiras".



LEY 15: ELIMINE POR COMPLETO A SU ENEMIGO

Empezando por Moisés, todos los grandes líderes de la historia sabían que era necesario aplastar por completo al enemigo al que temían. Si se deja encendida una sola brasa, por muy débil que sea, siempre se corre el riesgo de que vuelva a desencadenarse un

incendio. Se ha perdido más por una aniquilación a medias que por una exterminación total: el enemigo se recuperará y buscará venganza. Destrúyalo por completo.

"Debe notarse, pues, que a los hombres hay que halagarlos, o de lo contrario aniquilarlos; se vengarán por pequeñas injurias pero no podrán hacerlo por las grandes; la herida que inflijamos a un hombre debe ser, pues, tan grande que no tengamos necesidad de temer su venganza." (Nicolás Maquiavelo, 1469-1527).

El enemigo debe ser exterminado, aplastado y privado de toda oportunidad de volver y perseguirnos. Esto vale tanto más cuando se trata de un amigo que se ha convertido en enemigo.

La norma de "aplastar al enemigo" es tan vieja como la Biblia. Puede que el primero en ponerla en práctica haya sido Moisés, quien la aprendió de Dios, cuando Él separó las aguas del mar Rojo para que los judíos pudiesen pasar y luego volvió a cerrarlas sobre los egipcios que los perseguían, de modo que "no escapó uno solo". Cuando Moisés bajó del monte Sinaí con los Diez Mandamientos y vio que su pueblo adoraba al Becerro de Oro, hizo degollar hasta al último de los transgresores. Y, ya en su lecho de muerte, dijo a sus seguidores, que por fin iban a entrar en la Tierra Prometida, que cuando hubieran derrotado a las tribus de Canaán debían "destruirlas por completo... no hacer trato con ellos ni tenerles clemencia".



LEY 16: UTILICE LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR EL PODER

Demasiada oferta reduce el precio: cuanto más lo vean y oigan, tanto menos necesario lo considerarán los demás. Si ya ha afirmado su posición dentro de un grupo determinado, un alejamiento temporal hará que hablen más de usted, e incluso que lo admiren. Deberá aprender cuándo alejarse. Recuerde que la escasez de un recurso incrementa su valor.

Todo en el mundo depende de la ausencia y de la presencia. Una presencia fuerte llamará la atención sobre usted, dado que brillará más que quienes lo rodean.

Pero, inevitablemente, se llega a un punto en que el exceso de presencia produce el efecto contrario: cuanto más usted sea visto y más se hable de usted, tanto más se irá degradando su valor. Usted se convierte en costumbre. Por más que procure ser diferente, sutilmente y sin saber por qué, la gente empezará a respetarlo cada vez menos. Tiene que aprender a retirarse en el momento adecuado, antes de que los demás lo aparten.

Esta ley sólo es aplicable cuando se ha alcanzado un cierto nivel de poder. La necesidad de retirarse sólo aparece después de que usted haya establecido su presencia.

Si usted se va demasiado pronto, es decir, antes de haber obtenido la cuota necesaria de poder y respeto, simplemente será olvidado.

Nunca se debe salir de escena en tiempos de conmociones y turbulencias, pues la ausencia puede simbolizar y provocar una pérdida de poder. Tentar a los enemigos para que se alejen de la corte en el momento crítico es una estrategia grandiosa.

"El amor nunca se muere de hambre, pero sí de indigestión". Ninón de Lenclos.



LEY 17: MANEJE EL ARTE DE LO IMPREDECIBLE

El ser humano es hijo del hábito y tiene una necesidad insaciable de sentirse familiarizado con las actitudes de quienes lo rodean. Si usted se muestra predecible, confiere a los demás la sensación de tener cierto control sobre usted. Invierta los papeles: muéstrese deliberadamente impredecible. Las actitudes que en apariencia carecen de coherencia o propósito desconcertarán a los demás, que se agotarán tratando de explicarse sus movimientos y acciones.

Una advertencia: A veces la impredecibilidad puede volverse contra usted, sobre todo si se encuentra en una posición de subordinado.

En ciertas ocasiones es mejor dejar que la gente que lo rodea se sienta cómoda y segura, antes que movilizarla y desconcertarla.

Demasiada impredecibilidad puede considerarse una señal de indecisión o –algo mucho más grave– un problema psíquico. Los esquemas son un arma poderosa y pueden aterrar a la gente si se los rompe. Ese tipo de poder deberá utilizarse con mucha prudencia.



LEY 18: NO SE AISLE

El mundo es un sitio peligroso y los enemigos acechan por doquier; todos necesitan protegerse. Una fortaleza se presenta como la alternativa más segura. Pero el aislamiento lo expone más de lo que lo protege de los peligros que lo rodean, ya que lo aísla de información valiosa y lo destaca como un blanco fácil para los demás. Es mucho más seguro circular, mezclarse entre la gente y buscar aliados. La multitud lo protege de sus enemigos.

Retírese a su fortaleza y perderá el contacto con las fuentes de su poder. Ya no se enterará de lo que sucede a su alrededor y perderá el sentido de toda proporción. En lugar de estar más seguro, se apartará del conocimiento del cual depende su propia vida. Nunca se aleje tanto de las calles como para no escuchar lo que sucede a su alrededor o advertir las conspiraciones en su contra.

Esta ley se aplica a quienes se mueven en los más altos niveles del poder: en el momento en que pierda contacto con su gente y busque la seguridad en el aislamiento, se gestará rebelión.

Nunca se crea tan elevado como para poder darse el lujo de aislarse, ni siquiera de los niveles más bajos. Al retirarse a una fortaleza, se convierte en blanco fácil para sus súbditos conspiradores, que ven su aislamiento como un insulto y un motivo de rebelión.

"Un príncipe bueno y sabio, deseoso de conservar ese carácter y ansioso por evitar dar a sus hijos la oportunidad de convertirse en opresores, nunca habrá de construir una fortaleza. Así sus hijos depositarán su confianza en la buena voluntad de los súbditos, y no en la fortaleza de una ciudadela" (Nicolás Maquiavelo, 1469-1527).

Como recurso temporal, el aislamiento pude ayudar a obtener cierta perspectiva. Muchos pensadores serios han comenzado su obra en prisión, donde no hay nada que hacer, salvo pensar.



LEY 19: ELIJA A SUS ENEMIGOS

En el mundo hay muchas clases de personas diferentes, y usted no puede suponer que todos reaccionarán de la misma manera frente a su conducta. Hay ciertas personas que, si se sienten manipuladas o engañadas por usted, pasarán el resto de su vida procurando vengarse.

Serán, desde el momento de la ofensa, lobos con piel de cordero. Elija con cuidado a sus contrincantes y nunca convierta en enemigo a la persona equivocada.

La habilidad de evaluar a la gente y saber con quién se está tratando es una de las artes más importantes en el proceso de alcanzar y conservar el poder. Nunca suponga que la persona con la que está tratando es más débil o menos importante que usted. Nunca confíe en las apariencias. Alguien que hoy parece una persona carente de importancia y medios mañana puede llegar a poseer gran poder e influencia.

Un insulto es algo muy difícil de olvidar. No se gana nada con insultar a alguien sin necesidad. Tráguese su impulso de ofender, aunque la otra persona parezca débil e inofensiva.

La satisfacción que la ofensa le dará es muy poca comparada con el riesgo de que algún día el otro se halle en una posición desde la cual podría hacerle mucho daño.

“Convénzase de que no hay persona tan insignificante que no pueda tener, en un momento u otro, el poder de resultarle de utilidad; lo cual por cierto no hará si usted le ha mostrado su desprecio. Los errores suelen perdonarse, pero el desprecio nunca. Nuestro orgullo lo recuerda para siempre” (Lord Chesterfield, 1694-1773).



LEY 20: NO COMPROMETERSE CON NADIE

Es idiota el que se apresura a tomar partido. No se debe estar a favor de otra causa que no sea la propia. Si se mantiene la independencia, se llegará a mandar sobre los demás -poniendo a unos en contra de los otros-, haciéndoles ir tras ese poder.



LEY 21: HACERSE EL INGENUO PARA COGER A UN INGENUO, PARECER MÁS TONTO QUE LA VÍCTIMA

A nadie le gusta sentirse más tonto que el de al lado. El truco, por lo tanto, es hacer que las víctimas se sientan inteligentes -y no sólo eso, sino más inteligentes que nosotros-. Una vez que estén convencidas de esto, no sospecharán que tienen motivos ocultos.



LEY 22: UTILIZAR LA TÁCTICA DE LA RENDICIÓN. CONVERTIR LA DEBILIDAD EN PODER.

Cuando se está en la posición más débil, nunca se debe luchar por el honor; hay que capitular. La rendición da tiempo para recuperarse, tiempo para atormentar e irritar al vencedor, tiempo para esperar a que su poder decaiga. No hay que darle la satisfacción de luchar y vencer: Es mejor rendirse primero. Ofrecer la otra mejilla enfurece y desestabiliza al enemigo. Hay que convertir la rendición en un instrumento de poder.



LEY 23: CONCENTRAR LA FUERZA

Hay que conservar la fuerza y la energía a base de concentrarlas en su punto más fuerte. Se gana más encontrando una mina rica y escarbando más profundo, que pasando de una mina vacía a otra: la intensidad siempre vence a la extensión. Cuando buscamos fuentes de poder para elevarnos, tenemos que encontrar un patrón, la vaca gorda que nos dará leche durante mucho tiempo.



LEY 24: HACERSE PASAR POR EL PERFECTO CORTESANO

El cortesano perfecto prospera en un mundo en el que todo gira alrededor del poder y la destreza política. Domina el arte de la indirecta, adula, cede ante sus superiores y ejerce su poder sobre otros de la forma más oblicua y educada. Si aprendemos y aplicamos las leyes del cortesano, no habrá límite para nuestra escalada en la corte.



LEY 25: CREARSE UNA NUEVA IMAGEN

No hay que aceptar los papeles que la sociedad impone. Hay que forjar una nueva identidad, que exija la atención y que nunca aburra a la audiencia. Hay que ser dueño de la propia imagen en lugar de dejar que otros la definan para uno. Incorporar recursos dramáticos en los gestos y las acciones públicas realizan el propio poder y hace que su carácter tenga una extraordinaria amplitud.



LEY 26: MANTENER LAS MANOS LIMPIAS

Hay que parecer un ejemplo de civismo y eficiencia: las manos nunca deben verse contaminadas por equivocaciones o malas acciones.

Hay que mantener una apariencia inmaculada y utilizar a otros como chivos expiatorios y cabezas de turco para ocultar la propia implicación.



LEY 27: APROVECHARSE DE LA NECESIDAD QUE TIENE LA GENTE DE CREER EN ALGO PARA CONSEGUIR ADEPTOS.

La gente tiene un abrumador deseo de creer en algo. Hay que convertirse en el punto de referencia de semejante deseo ofreciendo una causa, una nueva fe. Hay que mantener las palabras vagas pero llenas de promesas; enfatizar el entusiasmo sobre la racionalidad y el pensamiento claro; proporcionar a los nuevos discípulos rituales que tengan que realizar; pedirles que hagan sacrificios en favor de uno. En ausencia de una religión organizada y de grandes causas, el nuevo sistema de creencias proporcionará un poder indecible.



LEY 28: ENTRAR EN ACCIÓN CON AUDACIA

Si no tenemos claro que camino seguir para llevar a cabo una acción, es mejor no intentarlo. Las dudas y la vacilación la estropearán. La timidez es peligrosa: es mejor

entrar con audacia. Cualquier equivocación que se cometa por audacia puede resolverse fácilmente con más audacia. Todos admiran al audaz; nadie honra al tímido.



LEY 29: PLANEAR TODO EL CAMINO HASTA EL FINAL

La conclusión lo es todo. Hay que planear todo el camino que conduce hasta ella, teniendo en cuenta todas las posibles consecuencias, obstáculos y quiebras de la fortuna que pueden revertir el trabajo duro y proporcionar la gloria a otros. Si se planea teniendo en cuenta el final uno no se verá abrumado por las circunstancias y sabrá cuando parar. Hay que guiar la fortuna con suavidad y ayudar a determinar el futuro pensando con antelación.



LEY 30: HACER QUE LOS LOGROS PROPIOS PAREZCAN REALIZADOS SIN ESFUERZO

Las acciones propias deben parecer naturales y llevadas a cabo con facilidad. Todo el esfuerzo y la práctica que conllevan, así como los trucos, deben quedar ocultos. Cuando se actúa, hay que hacerlo sin esfuerzo, como si se hubiera podido hacer mucho más. Hay que evitar la tentación de revelar el esfuerzo que se realiza al trabajar; eso solamente plantea preguntas.

No hay que enseñar los propios trucos o serán utilizados en contra nuestra.



LEY 31: CONTROLAR LAS OPCIONES: CONSEGUIR QUE LOS DEMÁS JUEGUEN CON NUESTRAS CARTAS

Los mejores engaños son aquellos que parecen proporcionar a la otra persona una oportunidad: las víctimas sienten que controlan la situación; pero, de hecho, son marionetas. Tenemos que ofrecer a los demás opciones que actúen a nuestro favor sin importar lo que elijan.

Hay que forzarlos a tomar decisiones entre el menor de dos males, sirviendo cualquiera de ellas para nuestros propósitos. Hay que ponerlos entre la espada y la pared: se la van a clavar vayan donde vayan.



LEY 32: JUGAR CON LAS FANTASÍAS DE LA GENTE

La verdad se evita a menudo porque resulta fea y desagradable. Nunca hay que apelar a la verdad y a la realidad a menos que uno se esté preparando para enfrentarse con la cólera que arranca del desencanto. La vida es tan dura y desconsoladora que aquellos que son capaces de crear romanticismo o provocar la

fantasía son como un oasis en el desierto: todo el mundo acude a ellos. Da mucho poder aprovecharse de las fantasías de las masas.



LEY 33: DESCUBRIR EL TALÓN DE AQUILES DE CADA PERSONA

Todos tenemos una debilidad, un punto débil en el muro del castillo. Esa debilidad suele ser una inseguridad, una emoción o una necesidad incontrolable; o puede ser también un pequeño placer secreto. De cualquier forma, una vez que se encuentra, es un punto débil que se puede explotar en beneficio propio.



LEY 34: SER REGIO EN EL COMPORTAMIENTO: ACTUAR COMO UN REY PARA SER TRATADO COMO TAL

La manera en que uno se comporta determina el tratamiento que recibe: a largo plazo tener una apariencia vulgar o corriente hará que la gente pierda el respeto por esa persona. Porque un rey se respeta a sí mismo e inspira este sentimiento en otros. Al actuar de manera regia y confiada, uno parece destinado a ceñir una corona.



LEY 35: DOMINAR EL ARTE DE CALCULAR EL TIEMPO

No hay que dar nunca la impresión de actuar apresuradamente -denota una falta de control sobre uno mismo y sobre el tiempo-. Siempre hay que dar la sensación de que se es paciente, como si se supiera que todo se conseguirá con el tiempo. Hay que convertirse en un detective del momento justo; descubrir el espíritu de los tiempos, las tendencias que nos conducirán al poder. Hay que aprender a mantenerse al margen cuando la hora todavía no ha llegado y golpear con fiereza cuando es el momento.



LEY 36: DESDEÑAR LAS COSAS QUE NO SE PUEDEN TENER: IGNORARLAS ES LA MEJOR VENGANZA

Al reconocer un problema insignificante se le otorga existencia y credibilidad. Cuanta más atención se presta a un enemigo, más se le fortalece; y una pequeña equivocación a menudo se empeora y se hace más visible cuando se intenta arreglar. A veces es mejor dejar las cosas como están. Si hay algo que se desea pero no se puede tener, hay que despreciarlo. Cuanto menos interés se manifieste, más superior se parecerá.



LEY 37: CREAR ESPECTÁCULOS ATRACTIVOS

Las imágenes sorprendentes y los grandes gestos simbólicos crean el aura del poder -todos responden ante ellos-. Por eso hay que representar espectáculos llenos de visiones llamativas y símbolos radiantes, que aumenten nuestra presencia, para aquellos que están alrededor de nosotros. Abrumados por las apariencias nadie se percatará de lo que estamos haciendo realmente.



LEY 38: PENSAR COMO SE QUIERA, PERO COMPORTARSE COMO LOS DEMÁS

Si hacemos un espectáculo por ir en contra de los tiempos, y nos pavoneamos de nuestras ideas poco convencionales y nuestras costumbres poco ortodoxas, los demás pensarán que queremos llamar la atención y que les estamos despreciando. Encontrarán una manera de castigarnos por hacerles que se sientan inferiores. Resulta mucho más seguro fundirse con la corriente general y nutrirse de ella. Sólo debemos compartir la originalidad con amigos tolerantes y con aquellos con los que estamos seguros de que apreciarán nuestro carácter único.



LEY 39: REMOVER LAS AGUAS PARA PESCAR PECES

La cólera y la emoción son estratégicamente contraproducentes. Hay que mantenerse siempre calmado y objetivo. Pero si se puede lograr que el enemigo se enfurezca mientras se permanece calmado, se obtiene una indudable ventaja. Hay que desconcertar al enemigo: si se encuentra el talón de Aquiles de su vanidad con el que confundirle, se tendrán las riendas de la situación.



LEY 40: DESDEÑAR LA COMIDA GRATUITA

Lo que se ofrece gratis es peligroso -normalmente implica o un truco o una obligación oculta-. Merece la pena pagar aquello que realmente tiene valor. Pagando lo que corresponde se libra uno de la gratitud, la culpa y el fraude. A menudo también resulta inteligente pagar el precio sin rebajas: no existen los atajos maravillosos. Hay que ser pródigo con el dinero y mantenerlo en circulación, porque la generosidad es un signo del poder y un imán para atraerlo.



LEY 41: EVITARSEGUIR LOS PASOS DE UN GRAN HOMBRE

Lo que ocurre en primer lugar siempre parece mejor y más original que lo que viene después: si se sucede a un gran hombre o se tiene un padre famoso habrá que realizar el doble de hazañas para llegar a eclipsarle. No hay que perderse en su sombra o estancarse en un pasado que no haya construido uno mismo: hay que consolidar el propio nombre e identidad cambiando de trayectoria. Matar simbólicamente al padre despótico, menospreciar s u legado y obtener su poder brillando con luz propia.



LEY 42: GOLPEAR AL PASTOR PARA QUE SE DISPERSEN LAS OVEJAS

A menudo se puede seguir la pista de un problema hasta llegar a un sólo individuo fuerte -el agitador, el subordinado arrogante, el envenenador de la buena voluntad-. Si se permite que tales personas tengan espacio para actuar, otras sucumbirán a su influencia. No hay que esperar a que los problemas que causan se multipliquen, o intentar negociar con ellos: son irredimibles. Es necesario neutralizar su influencia por medio del aislamiento o del alejamiento. Al atacar la fuente del problema, las ovejas se dispersarán.



LEY 43: MANIPULAR LOS CORAZONES Y LAS MENTES DE LOS DEMAS

La coacción provoca reacciones que acaban volviéndose contra nosotros. Debemos seducir a los demás para que deseen seguirnos. Una persona seducida se transforma en un peón leal. Y la manera de seducir a alguien es influir en su psicología y en sus debilidades. Tenemos que suavizar a nuestro contrario a base de manejar sus emociones, de jugar con lo que consideran más valioso y con lo que temen. Si ignoramos el alma y la mente de los demás acabarán odiándonos.



LEY 44: DESARMAR Y ENFURECER A LOS DEMAS REFLEJANDO SUS ACTITUDES

El espejo refleja la realidad, pero también es la herramienta perfecta para el engaño: cuando reflejamos el comportamiento del enemigo, actuando igual que él, no logra entender nuestra estrategia. El reflejo les ridiculiza y les humilla, haciendo que reaccionen de forma excesiva. Si les ponemos un espejo delante de la mente, les seducimos con la ilusión de que compartimos sus valores; si lo ponemos ante sus acciones, les damos una lección. Pocos pueden resistirse al poder del reflejo.



LEY 45: PREDICAR LA NECESIDAD DE CAMBIO, PERO NUNCA REFORMAR DEMASIADO DE UNA SOLA VEZ

Todo el mundo comprende la necesidad de cambio en abstracto, pero en el ámbito cotidiano las personas son criaturas de costumbre. Una excesiva innovación les resulta traumática, y conducirá a la revuelta. Si se es nuevo en una posición de poder, o un forastero que intenta construir una base de poder, debe mostrar respeto hacia la antigua manera de hacer las cosas. Si el cambio es necesario, debe hacerse sentir como una suave mejora del pasado.



LEY 46: NUNCA PARECER DEMASIADO PERFECTO

Parecer mejor que los demás siempre resulta peligroso, pero lo más expuesto de todo es aparentar no tener ningún defecto o debilidad. La envidia provoca enemigos silenciosos. Es inteligente mostrar los defectos en alguna ocasión y reconocer vicios inofensivos, para desviar la envidia y parecer más humano y asequible. Sólo los dioses y los muertos pueden parecer perfectos con total impunidad.



LEY 47: NO SOBREPASAR LA META QUE UNO SE HA MARCADO EN LA VICTORIA, SABER CUANDO PARAR

El momento de la victoria es a menudo el momento de mayor peligro. En el ardor de la victoria la arrogancia y el exceso de confianza pueden empujarle a uno más allá de la meta que se había marcada; y al ir demasiado lejos se crean más enemigos que los que se derrotan. No hay que permitir que el éxito se le suba a uno a la cabeza. No existen sustitutos para la estrategia y la planificación cuidadosa. Debemos marcarnos una meta, y cuando la alcancemos, detenernos.



LEY 48: ADOPTAR UNA APARIENCIA INFORME

Si adoptamos una forma, cuando tenemos un plan visible, nos exponemos a que nos ataquen. En lugar de adoptar una forma que el enemigo pueda agarrar, tenemos que mantener la capacidad de adaptación y estar en movimiento. Tenemos que aceptar que nada es seguro y no hay leyes fijas. La mejor manera de protegernos es ser tan fluido e informe como el agua; no apostar nunca por la estabilidad o el orden duradero. Todo cambia.

Por supuesto que puedes compartir este libro, es más, te animo a hacerlo.

Puedes conseguir este libro completo en [este enlace]

Más libros de Robert Greene:

EL ARTE DE LA SEDUCCIÓN

MAESTRÍA

LAS 33 ESTRATEGIA DE LA GUERRA

Más información sobre **LAS 48 LEYES DEL PODER** en **este enlace**

Puedes profundizar sobre este tema y otros similares en

EL ARTE DE LA ESTRATREGIA



CONTENIDO

